

上册

三十六计与创业神话

刘桃/编著

立信会计出版社

三十六计(广告词)

捷径代替不了成功 ,正如知识代替不了计谋。

战场、商场、人场.....都处处使你防不胜防.....

一本《三十六计活学活用》时时、事事 ,使你游刃有余.....

引 言

商场如战场 ,竞争即战争。

在当今这个充满机遇与挑战 ,竞争激烈 ,关系复杂 ,优胜劣汰的世界 ,人人都渴望事业成功 ,家庭幸福 ,人生顺遂。但想要在、商场、家庭和社会上为自己争得一席之地 ,进而立于不败之地 ,没有一套高超的处世哲学与计谋是根本行不通的。

三十六计依据古代阴阳变化之理 ,以辩证法思想论述了战争中诸如虚实、劳逸、刚柔、攻防等关系 ,做到“数中有术 ,术中有数”。经过历史的打磨 ,如今已不仅仅局限于战争中使用。无论是变幻莫测的商海 ,还是复杂纷纭的人际关系 ,都可以从中得到借鉴。

本书遵循这样一条原则 ,即试图给读者一点安身立命的忠告 ,一些人生经验的总结 ,并换出一些规律性的东西用来指导实践 ,使生活、工作中少走弯路 ,少犯错误 ,胜利到达成功的彼岸。

本书分为上、中、下三册 ,文章中除对各计进行了详细的讲解外 ,还进行了具体分析及列举了其在实际运用中的相应例子。以清晰、灵活的方式再现了三十六计在古今中外的应用 ,对我们当前仍有着相当大的参考价值 ,不失为一本精髓之作。

内容提要

千年的华夏文明孕育出中华民族特有的智慧之花《三十六计》。它是中华民族智慧宝库中的经典,如今它已不局限于战争中,无论是为人处世,还是发展事业,都可以从中得到借鉴。《三十六计活学活用》(上)主要包括三十六计中的“瞒天过海”、“围魏救赵”、“借刀杀人”、“以逸待劳”等十一计。每一计不但给出了原意及典故,还结合了具有现实意义的历史名人、名事,拓宽了它的应用范围,也显示了“三十六计”之所以受人倍宠的魅力所在,所以有一本这样的书在手,可称得上“万事无忧”了。

目 录

第一计 瞒天过海

| | |
|-------------------------|----|
| 1. 神奇的“烟幕弹” | 3 |
| 2. “新产品”击败老顾客 | 4 |
| 3. 公关小姐“老来俏” | 5 |
| 4. 不是“你死”就是“我活” | 5 |
| 5. 服装有贵贱,手段显高低 | 6 |
| 6. 美丽的“空中小姐” | 7 |
| 7. 假作真时假亦真 | 8 |
| 8. “戴安娜王妃”选首饰 | 9 |
| 9. “老头衫”变成“文化衫” | 10 |
| 10. 制造氛围,诱发顾客的好奇心理..... | 11 |
| 11. 请君入瓮 | 12 |
| 12. 瞒天过海;“嫁祸”于书 | 13 |
| 13. 如何打动消费者的心 | 14 |
| 14. 赚你没商量 | 15 |
| 15. 乌鸦与猪,孰黑孰白 | 15 |

第二计 围魏救赵

| | |
|--------------------|----|
| 1. 占领“后方”市场 | 19 |
| 2. “东丽”公司的辉煌 | 20 |

| | |
|---------------------|----|
| 3. 微软公司的惊人之举 | 21 |
| 4. “荷花”洗衣机入保险 | 25 |
| 5. 可口可乐公司的妙着 | 26 |
| 6. “皮衣族风” | 27 |
| 7. “阿凡提”的迂回战术 | 28 |
| 8. 突破顾客拒绝的防线 | 28 |
| 9. 优秀的推销员 | 29 |

第三计：借刀杀人

| | |
|---------------------|----|
| 1. 借“球”经商 | 34 |
| 2. 借法律之刀钻空子 | 35 |
| 3. 英国皇家可以借 | 36 |
| 4. 拉股东 扩业务 | 37 |
| 5. 借刀杀人的欺诈行为 | 38 |
| 6. 借助名牌商标占领市场 | 39 |
| 7. 促销奇招“死缠不放” | 40 |
| 8. 水洗真皮革的促销法 | 41 |

第四计：以逸待劳

| | |
|---------------------|----|
| 1. “地方性服务”策略 | 45 |
| 2. 福特的得意杰作 | 46 |
| 3. 矢田一郎的电话促销法 | 48 |
| 4. 区分对象促销法 | 48 |
| 5. 一张一弛 推销之道 | 49 |

| | |
|---------------------|----|
| 6. 电话号码促销术 | 50 |
| 7. 抓住消费者的求异心理 | 52 |

第五计 趁火打劫

| | |
|-----------------------|----|
| 1. 美国起火 ,日本打劫 | 55 |
| 2. “瘟疫”带来的财富 | 56 |
| 3. “火”起来的呼拉圈 | 57 |
| 4. 投机取巧赚钱法 | 57 |
| 5. 趁叛乱发横财 | 58 |
| 6. 超级业余经纪人赚取信息费 | 59 |

第六计 声东击西

| | |
|----------------------|----|
| 1. 不可轻视的小生意 | 63 |
| 2. 日本挑战汽车王国 | 64 |
| 3. 竹园宾馆东山再起 | 64 |
| 4. 追求产品的轻薄、短、小 | 65 |
| 5. 由此及彼的推销术 | 66 |
| 6. 赔本还可赚钱 | 67 |

第七计 无中生有

| | |
|-------------------|----|
| 1. 借法院宣传产品 | 71 |
| 2. 耐人寻味的广告 | 72 |
| 3. 人无我有的洗衣店 | 73 |

| | |
|--------------------|----|
| 4. 故布疑阵促销法 | 73 |
| 5. 四步曲销售法 | 74 |
| 6. 无中生有的怪招 | 75 |
| 7. 独辟蹊径的经销妙法 | 77 |

第八计 暗渡陈仓

| | |
|-------------------|----|
| 1. 存酒的策略 | 81 |
| 2. 有奖销售掀狂潮 | 82 |
| 3. 于无形中宣传产品 | 83 |
| 4. 畅销的“次品” | 84 |
| 5. 自己揭丑的推销法 | 85 |
| 6. 巧定价格推销术 | 86 |

第九计 隔岸观火

| | |
|-------------------|----|
| 1. 见缝插针巧赚钱 | 90 |
| 2. 因利间斗的妙用 | 91 |
| 3. 苏联粮商隔岸观火 | 92 |
| 4. “水”贵于“金” | 92 |
| 5. 客户的游说高招 | 94 |

第十计 笑里藏刀

| | |
|--------------------|----|
| 1. 咖啡宾馆老板的利刀 | 97 |
| 2. 邮标广告技高一筹 | 98 |

| | |
|--------------------|-----|
| 3. 笑里藏刀促销术 | 99 |
| 4. 投保促销法 | 100 |
| 5. 礼多人不怪的促销法 | 100 |
| 6. 赊账促销法 | 101 |

第十一计 李代桃僵

| | |
|---------------------|-----|
| 1. 舍车保帅 | 105 |
| 2. 砸牌借牌经营策略 | 106 |
| 3. “烂糊火柴”起死回生 | 107 |
| 4. 小商贩的大发明 | 108 |
| 5. 李代桃僵的总统级酒 | 109 |
| 6. 一热抵三鲜 | 110 |
| 7. 杂货店经营妙法 | 111 |
| 8. 淡季中获高效 | 111 |

第十二计 顺手牵羊

| | |
|---------------------|-----|
| 1. 农民养猪 发家致富 | 114 |
| 2. 方便面的诞生 | 115 |
| 3. 顺手牵信息之羊 | 116 |
| 4. 木材商创办筷子厂 | 117 |
| 5. 总统的嗜好 商家的钱 | 118 |
| 6. 拆整卖零获高利 | 118 |
| 7. 草帽换来致富帽 | 119 |

第十三计 打草惊蛇

1. 亨氏集团的操雷器 123
2. 发挥“竹棍”的作用 124
3. 穿彩衣的手机 125
4. 如何发现市场 126
5. 小投资换来大收益 126
6. 为顾客提供最合适的装扮方法 127

第十四计 借尸还魂

1. 祖传绝招 131
2. 军工厂借尸还魂 132
3. “白马”巧借商标之“魂” 133
4. 飞利浦公司绝处逢生 134
5. 时装公司的活广告 136
6. 双重身份的女游客 137
7. 没利还是来利 137

第十五计 调虎离山

1. 卡内基计败佛里克 141
2. 调虎离山逃关税 142
3. 巧借总统的广告词 143

第十六计 欲擒故纵

1. 给本地人优惠的经商谋略 146
2. 免费供酒的经商谋略 147
3. 计算机厂破费培训 148
4. 面包店“试吃”增业绩 149
5. 欲擒故纵的讨价还价 149

第十七计 抛砖引玉

1. 大仓的胸怀 154
2. 经商策略种种 155
3. 小布店抛“伞”引“玉” 157
4. “傻瓜”照相机的意义 158
5. 小恩小惠促销术 158
6. 烟台啤酒进军上海 159
7. 林河酒厂此亏彼盈 160
8. 赠送刷子促销法 161

第十八计 擒贼擒王

1. 巴西航空公司一鸣惊人 165
2. 顾客 决定企业命运之王 166
3. 满足阔少的虚荣心理 167
4. 擒贼擒王的广告 168

| | |
|--------------------|-----|
| 5. 来自消费者的决策 | 169 |
| 6. 减轻顾客压力促销法 | 170 |
| 7. “轰动效应”公关战 | 171 |
| 8. 对证下药的促销法 | 172 |

第十九计 釜底抽薪

| | |
|---------------------|-----|
| 1. 使物“稀”以求“贵” | 176 |
| 2. 囤积居奇押大宝 | 177 |
| 3. 灵活经营 物美价廉 | 179 |
| 4. “盯人之术”战之必胜 | 180 |

第二十计 浑水摸鱼

| | |
|---------------------|-----|
| 1. 假冒名牌 充斥市场 | 185 |
| 2. 快速转产 效益大增 | 186 |
| 3. 法林联合的独特推销术 | 187 |
| 4. “最后机会”诈术 | 188 |
| 5. “制造紧张”促销术 | 189 |
| 6. 办公室推销术 | 190 |
| 7. 金星独创销路 | 191 |

第二十一计 金蝉脱壳

| | |
|----------------------|-----|
| 1. 摆脱操纵 金蝉脱壳 | 195 |
| 2. “对台戏”变“一台戏” | 196 |

| | |
|-------------------|-----|
| 3. 蚕丝之战 | 198 |
| 4. 畅卖复制“古董” | 198 |
| 5. 数时尚看“鸿翔” | 199 |
| 6. 推销妙计 | 200 |
| 7. 倾听推销术 | 201 |

第二十二计 关门捉贼

| | |
|--------------------|-----|
| 1. “关门捉贼”式服务 | 205 |
| 3. 多角经营战略 | 206 |
| 4. “买断策略” | 207 |
| 5. 鳄鱼大王 促销有方 | 208 |
| 6. 成交缘于何 | 209 |

第二十三计 远交近攻

| | |
|--------------------|-----|
| 1. 劳兰德公司全胜商战 | 212 |
| 2. 近亲联姻 远缘杂交 | 213 |
| 3. “闲话”也能赚大钱 | 214 |
| 4. 本田的销售网络 | 215 |
| 5. “差异化”经营 | 216 |
| 6. 服务形式推销术 | 218 |

第二十四计 假途伐虢

| | |
|-------------------|-----|
| 1. “灵活性”的商战 | 222 |
|-------------------|-----|

| | |
|--------------------|-----|
| 2. 假‘奥’赚大钱 | 223 |
| 3. “少林寺”运动鞋 | 224 |
| 4. 质量跟踪销售出奇迹 | 224 |
| 5. 无利求名经销术 | 225 |
| 6. 有惊无险做宣传 | 226 |
| 7. “红豆”假文化之途 | 226 |

第二十五计 偷梁换柱

| | |
|----------------------|-----|
| 1. 家具之王独门绝招 | 230 |
| 2. 美而奇的独特经营法 | 231 |
| 3. 丑小鸭变成白天鹅 | 232 |
| 4. 耐心与知识不可少 | 233 |
| 5. 条件反射促销售 | 234 |
| 6. 以退为进的促销战术 | 234 |
| 7. “自有品牌商品”销售法 | 236 |

第二十六计 指桑骂槐

| | |
|----------------------|-----|
| 1. 洋娃娃畅销迎合失意人 | 240 |
| 2. 火烧“希特勒” | 242 |
| 3. “怒而挠之”激将法妙用 | 242 |
| 4. 指桑骂槐推销术 | 244 |
| 5. 幽默的促销广告 | 245 |

第二十七计 假痴不癫

1. 足球扭亏为盈 249
2. 假痴不癫造丝袋 250
3. 同舟共济的竞争关系 251
4. 以奇制胜法 252
5. 埃德疯狂大减价 253
6. “假痴不癫”赚大钱 254

第二十八计 上屋抽梯

1. 着眼未来 以巧取胜 257
2. 上屋抽梯讨债灵 258
3. 抓住战机令其出丑讨债法 259
4. 投其所好赚钱术 261
5. 曼谷酒吧的妙计 262
6. 比较销售效果奇妙 263

第二十九计 树上开花

1. 个体户造“鬼”洞 266
2. 日本电器先声而后实 267
3. 羊城刮起“刘晓庆旋风” 267
4. 似是而非的经商之道 269
5. 白兰地畅销美国 269

| | |
|----------------------|-----|
| 6. 借名人之树开花结果 | 270 |
| 7. 红楼梦酒厂的“壮行酒” | 271 |
| 8. 聘请专家搞推销 | 272 |

第三十计：反客为主

| | |
|--------------------|-----|
| 1. 日本汽车称霸世界 | 276 |
| 2. 精工表的精明之道 | 277 |
| 3. 松下迟到的促销谋略 | 278 |
| 4. 从顾客中得到经验 | 279 |
| 5. 华府羔效应 | 280 |
| 6. 变被动为主动 | 281 |
| 7. 逆反心理促销法 | 281 |
| 8. 引导推销术 | 282 |
| 9. 和气生财促销法 | 283 |

第三十一计：美人计

| | |
|---------------------|-----|
| 1. 巴黎饭店借题发挥 | 287 |
| 2. 酒店迎客招术 | 288 |
| 3. 小蜡烛以美取胜 | 289 |
| 4. 包装也要美 | 289 |
| 5. 美食也能使食欲大增 | 290 |
| 6. 花园工厂的吸引力 | 291 |
| 7. 外表装饰，促进销售 | 292 |
| 8. 美女脱衣广告引发悬念 | 293 |

| | |
|-------------------|-----|
| 9. 直观菜谱促销法 | 294 |
| 10. 独特的促销手法 | 294 |

第三十二计 :空城计

| | |
|-------------------|-----|
| 1. 寸土必争发财法 | 298 |
| 2. 抬高价格赚大钱 | 299 |
| 3. 有意造成脱销假象 | 300 |
| 4. 加价售货 | 302 |
| 5. 暴露缺点的推销术 | 303 |

第三十三计 :反间计

| | |
|---------------------|-----|
| 1. 发生在硅谷的反间战 | 307 |
| 2. 运用反间计获得情报 | 309 |
| 3. 奇物的餐馆 | 309 |
| 4. 吃光餐饭 | 311 |
| 5. 用新奇的示范操作 | 312 |
| 6. 新奇竞争战术 | 313 |
| 7. 激将法促成生意 | 314 |
| 8. “0”在销售中的运用 | 315 |

第三十四计 :苦肉计

| | |
|-----------------------|-----|
| 1. 冒险生意 | 321 |
| 2. 韩国三星出高价刺激代理商 | 322 |